

nitido.

CHECKLIST GRATUITA · 7 DOMANDE

Le 7 domande prima di lanciare una campagna Ads.

Se rispondi «no» anche solo a una domanda, probabilmente non è ancora il momento di investire budget. Usala come check-up onesto prima di premere «Pubblica».

Come usare **questa checklist.**

Le campagne migliori non iniziano dal pulsante «Pubblica»: iniziano dalle decisioni che prendi prima. Rispondi sinceramente a queste sette domande: ogni no è un punto da sistemare prima di spendere in pubblicità. Per ogni domanda trovi cosa controllare e, in una riga, perché conta.

1

So descrivere il mio cliente ideale in tre frasi?

☐ **Sì** ☐ **No**

CONTROLLA

- chi è
- quale problema vuole risolvere
- perché dovrebbe scegliere te invece di un concorrente

Se non riesci a descriverlo tu, Meta e Google non troveranno le persone giuste al posto tuo.

2

Sto promettendo un beneficio concreto?

☐ **Sì** ☐ **No**

CONTROLLA

- gli annunci parlano del risultato che ottiene il cliente
- non delle caratteristiche di quello che vendi

Le persone comprano risultati, non curriculum.

3 Ho un obiettivo che si può contare?

☐ Sì ☐ No

CONTROLLA

- contatti, vendite, prenotazioni, preventivi o demo
- una cosa sola, scelta prima di partire

«Farci conoscere» o «provare una campagna» non sono obiettivi: non dicono quando la campagna sta funzionando.

4 So quanto posso investire?

☐ Sì ☐ No

CONTROLLA

- quanto vale un cliente
- quanto posso spendere per acquisirlo
- quanto posso perdere mentre provo

Senza questi numeri si rischia di spegnere campagne che stavano solo imparando.

5 Ho costruito il percorso dopo il clic?

☐ Sì ☐ No

CONTROLLA

- dove arriva chi clicca: una pagina dedicata, WhatsApp, un modulo
- dove finisce il contatto: un CRM, cioè l'archivio che tiene traccia di ogni persona e di ogni trattativa
- chi lo richiama, e dopo quanto

Molte campagne non falliscono sul clic: falliscono nei minuti dopo.

6

Ho già deciso cosa fare se la campagna non funziona?

☐ **Sì** ☐ **No**

DEFINISCI PRIMA

- cosa proverai per primo
- quando cambierai gli annunci
- quando cambierai il pubblico
- quando la fermerai

Se aspetti i risultati per decidere, stai improvvisando.

7

Sto misurando le cose giuste?

☐ **Sì** ☐ **No**

CONTROLLA

- quanto costa un contatto (CPL) e quanto costa un cliente (CPA)
- quanto fatturato torna per ogni euro speso (ROAS)
- le conversioni vere, non le visite a una pagina

Like, follower e copertura sono utili, ma non devono guidare le decisioni. Misura quello che produce clienti.

PRIMA DI CLICCARE «PUBBLICA»

Hai risposto sì a tutte e 7?

Se hai risposto **sì a tutte e sette**, puoi lanciare la campagna con molta più consapevolezza. Se hai risposto **no anche solo a una**, probabilmente hai appena trovato il vero motivo per cui molte campagne non rendono.

La pubblicità non amplifica una strategia debole: amplifica quello che hai già deciso.

Per questo le campagne migliori iniziano molto prima del pulsante «Pubblica».

Vuoi guardarle insieme? Prendiamoci un **caffè virtuale**: mezz'ora, gratuita, senza impegno.

Prenota il caffè virtuale →

La checklist si può fare anche online, con il conto automatico:

nitidomedia.it/risorse/7-domande-prima-delle-ads

nitido.

Performance marketing che parte dalla diagnosi.

info@nitidomedia.it · nitidomedia.it · Nitido S.r.l. · P.IVA 18244651008